

**Nikon 尼康**  
At the heart of the image  
影像·从心

6000万  
有效像素  
NIKKOR  
尼克尔镜头

激发创作灵感

1,620万有效像素  
EXPEED 2  
数码图像处理器

**D7000**

摄影技术的革新产品，全方位的数码影像功能，成就不一样的卓越画质。小巧的机身融入了人体工程学理念，精湛的工艺秉承了尼康的坚韧精髓。有了它的强大性能，您的想像将没有局限，您的创意将海阔天空。尼康D7000，让创作灵感自由驰骋。

ISO 100-6400 感光度 / 39 点自动对焦系统 / 每秒约 6 幅连拍速度 / 2016 像素 RGB 测光感应器 / 镁合金机顶盖和机身底座 / D-Movie 高清视频拍摄

尼康映像仪器销售(中国)有限公司 [www.nikon.com.cn](http://www.nikon.com.cn) / 尼康客户支持中心 服务热线 4008-201-665 (周一至周五 9:00-18:00) / 尼康卡王力配 特约网站 [www.nikonchina.com.cn](http://www.nikonchina.com.cn)

PHOTOWORLD  
2011/10  
总第358期

**摄影世界**  
Photography World

本刊特稿  
“我们的世界遗产”展览  
胡金喜：在工作中创作  
索尼数码中端单相机 α77

专题策划：两岸四地当代摄影展回顾  
两岸四地当代摄影展回顾  
访著名女商业摄影师 Jennifer Chan  
访英籍香港商业摄影师 Gareth Brown  
香港商业摄影师刘展耘  
黄天赐与《天民》  
管窥港人的摄影画廊  
访修改相机的凌兆鸿师傅

我拍摄的黑白长城影像  
佳能EF 100毫米微距和MP-E 65毫米微距镜头  
佳能TS-E 17毫米f/4和TS-E 45毫米f/2.8镜头

ISSN 1002-4770  
9 771002 477002

PHOTOWORLD  
2011/10  
358

www.photoworld.com.cn

# 从美国到香港

## ——访著名女商业摄影师Jenifer Chau

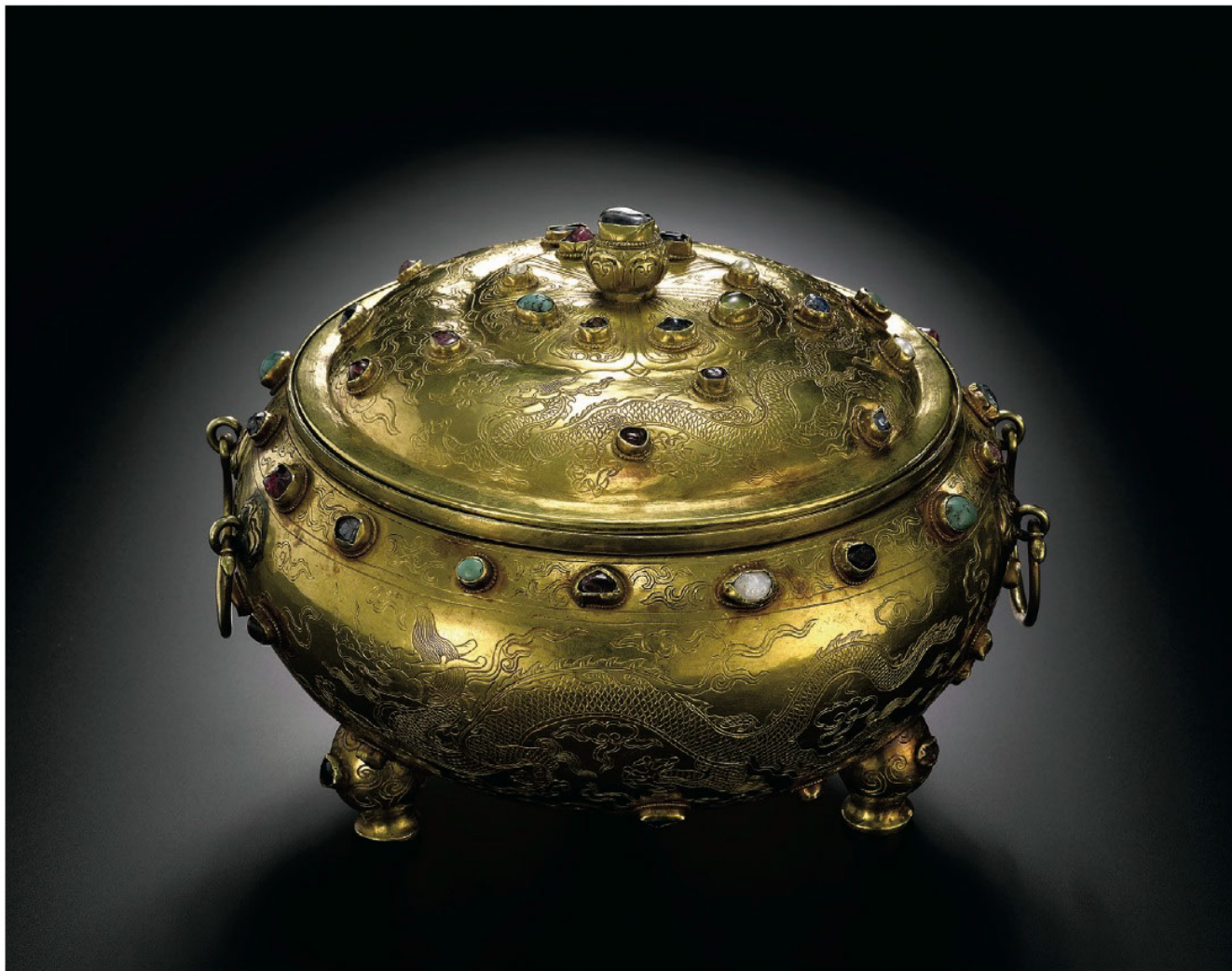
Jenifer Chau/图 朴熙/采访

现在的Jenifer Chau已经是一名成功的香港商业摄影师。她所拍摄的古玩玉器、名贵珠宝都有着极高的艺术水平，并出现在像苏富比这样的大型拍卖行的手册中。她为拍卖行拍摄过累计价值数百亿元的古董玩件，和数吨重的青铜器。苏富比拍卖行、卡地亚、麦当劳等都是她的客户。从在美国接受教育到在加拿大试练，最后回到香港发展，Jenifer可谓是留洋归来在香港发展的一代商业摄影人的代表。美国的教育给予她专业的技术、严谨的态度，以及个性的思考方式；而香

港又提供给她高效的工作方式和便利的世界港的条件。这一路走来，Jenifer逐渐为自己的摄影事业明确了定位，最终成就了她今天的事业。

### 在美国接受摄影教育

12岁受到父亲影响拿起相机的Jenifer，从那时起就爱上了摄影。15岁时，父亲怕女儿太过于沉溺摄影，便告诉她，摄影花费时间，器材也很贵。听到这些，Jenifer决定不如将摄影从







爱好变成一种职业，用摄影来赚钱。父亲很支持女儿的想法，在她中学时将她送到美国去接受专业的摄影教育。

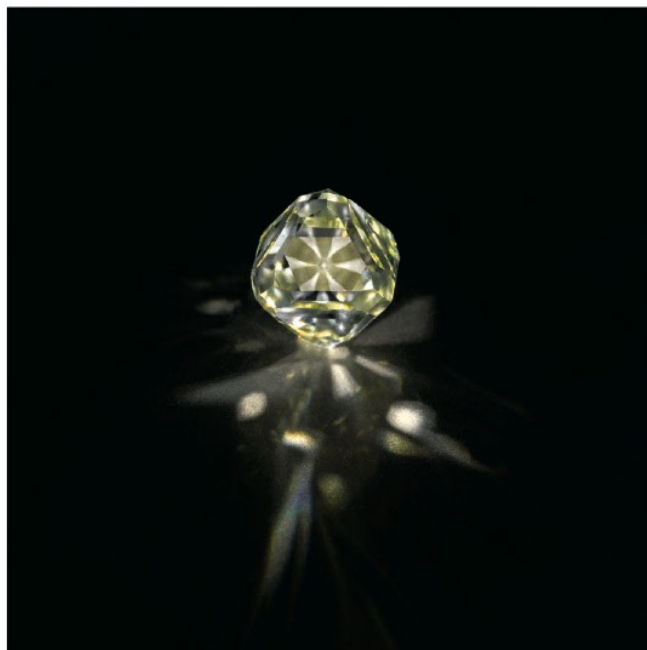
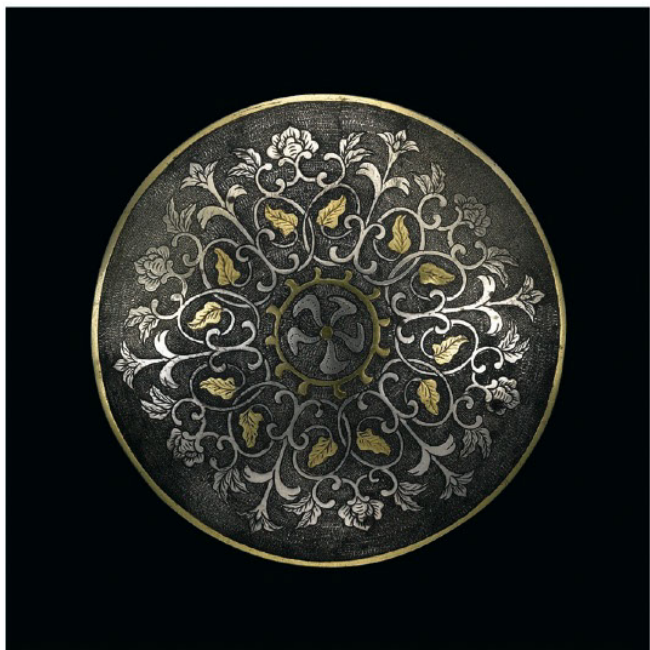
从17岁到23岁的6年时间里，Jennifer所在的学校可谓是美国数一数二以严谨著称的美国艺术中心设计学院（art center）。从小就有良好国画和素描基础的她，对光线变化和打灯都有很好的悟性，这也成就了后来她向金字塔顶端发展的摄影事业。

回忆起在美国接受的摄影教育，Jennifer Chau印象最深刻的就是要求严格的教师们。教授摄影的教师分门别类，有拍摄纪实题材的，有拍摄汽车的、有拍摄食品的……但他们的共同点都是非常专业，对学生的要求也非常高。“老师在教授学生的时候没有教授如珠宝拍摄如何打灯这样的知识，而只有一句话：‘太阳只有一个。全世界那么多的灯光变化都是从太阳来的。’让学生自己留意光线变化，从而启发每个人自己的想法。”Jennifer说，“我们一班80个人，一起毕业的只有18个。美国的学生一向追求个性，脾气也很大，都觉得自己是最好的，但学校并不看进入校园时学生有多优秀，相反还会粉碎学生的自大，让学生知道再好的作品也不一定能满足客户的要求。我的前三个学期，就算作品再好，如果作业的位置没有放对，老师都会直接扔到一只很大的垃圾箱里。”

### 在加拿大创业

1986年毕业后，Jennifer并不急于回到香港，考虑到刚刚毕业在香港可能找不到太好的工作，开工作室又会面临很多压力，于是便选择了在加拿大开始摄影事业。一方面在那里的生活压力相对较小，另一个方面可以多学习一点不同的文化。于是，Jennifer在温哥华度过了6年的时间，她的摄影工作室也运营了5年。对于加拿大的商业摄影配套条件，Jennifer还是相当满意的，她的拍摄重点也渐渐从时装转移到了产品上。Jennifer雷厉风行，不希望工作因各种客观原因被耽误。而拍摄产品不用像拍摄人物那样需要各方面的协调，摄影师个人的掌握空间较大。于是渐渐地，Jennifer的拍摄范围越来越明确，最后确定在Tabletop桌面静物拍摄上。

这样的定位尽管节省了摄影师的工作空间和成本，但为了提高自己的竞争力，Jennifer开始将重点放在珠宝和贵重物品等高端产品上。“产品其实不容易拍。如拍摄一只玻璃杯，如何把它拍得好也是不容易的。我的事业就是从难拍的题材和东西开始的。”Jennifer说，“我的事业做到今天，虽然近几年的经济危机让很多摄影师都清闲下来，但我依旧很忙。”可以说，最初正确的市场定位让Jennifer职业摄影师之路越走越顺利，而这样的定位也正符合了Jennifer后来在香港的发展。



#### 在香港确定高端定位

20年前回到香港，很多香港摄影师都在拍摄服装，尽管在美国时，Jenifer一直专注拍摄服装，但最终还是决定放弃拍摄服装。在她看来，首先，香港的服装拍摄与美国相比有很多不成熟的地方，其中比较大的问题便是香港的模特儿不够“达标”。而在好莱坞拍摄时，那里的配套水平很高，从模特儿、化妆到道具，都非常专业。Jenifer接受的摄影教育就是在那样的专业环境下进行的；第二，香港的租金很贵，而拍摄服装相应需要较大的空间，团队也相应较大，这对刚起步的摄影师来说比较困难；另外，香港经济在80年代起飞，广告产业很蓬勃，就像目前的上海和北京。发展初期的香港摄影师很好找工作，而1991年才回来时，Jenifer的朋友却劝她说：“你来得太晚了。许多摄影师已经做了10年了，很有名气了。”

1991年回到香港发展事业的初期，Jenifer发现香港的男摄影师占摄影师总体比例非常大。而在香港商业摄影市场饱和的90年代，新进市场的职业摄影师难做，女摄影师更难做。“20多年前我拿着作品给客户看的时候，就曾被质疑这些作品是不是我拍的，因为我长的一张baby face的婴儿脸。”Jenifer说，“他们不相信这么小的年纪能拍出这么专业的东西。他们问我用的什么相机，什么器材。我就回答说这有什么关系嘛，照片有什么问题么？问得他们哑口无言。”

Jenifer对每一次的拍摄工作都不会轻视，更不会墨守陈规。这体现在每一件新的产品或每一位客户来，她都会用全新







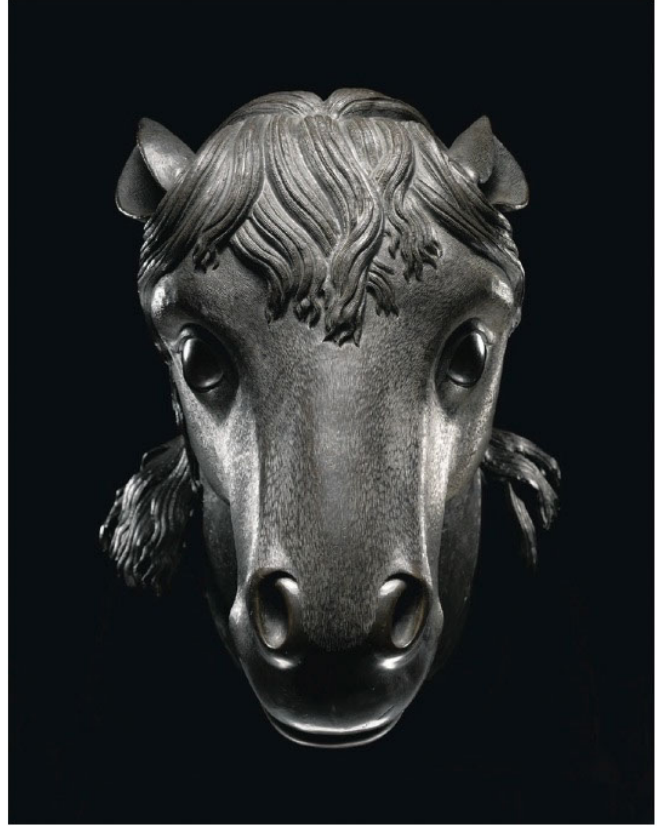




的方式拍摄。Jennifer笑说：“我的记忆不好。我都不会记得我上次拍摄同类物品时的打光。而重新拍摄是我对自己创新力的挑战，让我思考是否有更好的表现方式。”

幸运的是，Jennifer到香港发展一年半以后就已经不用外出见客户了，因为工作已经自己找上门来。Jennifer开始了忙碌的摄影工作。Jennifer认为，她的成功不仅缘于自己技术上的过关，也离不开她自己充当创意总监或艺术总监的辛苦付出。Jennifer不与香港的广告公司合作，“香港的广告公司水平没有美国那么高，广告公司往往都不懂摄影，那又怎么指导我拍摄呢？”Jennifer说，“当我拍出来的作品比广告公司提供的创意还好的时候，客户自然会直接选择我。”

Jennifer现在已经有固定的大客户，几年如一日。苏富比拍卖就是Jennifer的固定客户之一。Jennifer为苏富比拍摄古董、钟表和酒。伦敦有重要的拍卖品时公司还会将展品运到香港供Jennifer拍摄。“曾有人问我，古董很多人都拍，效果也都差不多，客户为什么会找你？因为我拍摄很注重细节的。”Jennifer说。在她看来，打光是很重要的，以钻石拍摄为例，钻石的反光面很多，灯光是要打进钻石内部的，而不是打在表面的。只有灯光打进去，才能把钻石完整的面貌展现出来，绝不会使用Photoshop技巧来修补。Jennifer就曾经拍摄过一颗128克拉的超大钻石。钻石越大就会越难拍，而且这种高质量的钻石几乎没有杂质和灰尘，透明度非常高，闪亮得像水晶一样，反差度非常大，比起拍摄不起眼的小钻石，很容易“曝灯”，而Jennifer没有通过任何后期处理，很好地完成了拍摄。



### 看香港商业摄影

Jennifer从90年代在香港发展事业以来，也发现了一些因为经济发展过快而产生的种种有关商业摄影的问题。从温哥华回到香港，Jennifer一时难以适应，而这其中的原因并非香港比温哥华生活节奏快很多，而是客户的变化带来一些沟通上的新问题。“在美国和加拿大，客户都比较尊重摄影师。而在香港，普遍认为客户是付钱方，是最大。摄影师必须遵从客户的所有意见。而我不这样认为。客户不懂摄影，于是请我来拍，那么就应该尊重我的意见。”Jennifer说，“现在很多摄影师抱怨自己的客户不尊重他们的想法。其实这需要摄影师花大量时间和精力经营与客户的关系，告诉他们应该尊重你。我现在的客户就很信任我，他们经常放下珠宝就离开了，因为他们知道我能很好地完成任务。”另外，在Jennifer看来，摄影师的创意应该体现在知道客户想要的结果是什么样的，不仅仅是按照客户的要求拍摄。“竞争当然每天都有，但客户是否会喜欢你的作品就很难说了。几年前，有些摄影师就拿着试拍作品见过我的客户，但都没有让我的客户满意。”Jennifer说，“这是因为很多摄影师只是技术上的摄影师，而非创意上的摄影师。”

从毕业从事摄影以后，Jennifer就一直在拍摄“最”难拍的东西，从珠宝到国宝，Jennifer都能拍到最精确的细节。为拍卖行这样的客户拍摄国宝的最基本的要求便是还原真实，不允许对物体面貌有任何的后期修改。而这对Jennifer来说并不困难，反而是她的长处所在。Jennifer说，“对我来说，什么东西都不难拍。”从胶片时代，Jennifer就几乎不用后期修改图像。多年经验，小心观察便是Jennifer拍摄国宝一直以来的信条。PW